

МЕСТО БЕЛАРУСИ В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

ИРИНА НОВИКОВА,

доктор экономических наук

В настоящее время мы являемся свидетелями трансформации привычного миропорядка. На наших глазах происходят процессы глобализации и формирования геоэкономики, в результате которых на всех нынешних производителей не хватит существующих товарных рынков. Грядущая технологическая волна еще больше обострит имеющиеся противоречия и проблемы. Адаптироваться к новой реальности сумеют далеко не все государства – некоторые из них окажутся на грани исчезновения. В таких условиях Беларуси необходима выработка эффективных мер по противодействию актуальным рискам.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ГЕОЭКОНОМИКА

Старт глобализации был дан Конгрессом США, принявшим в 50-х годах XX века ряд законодательных актов, разрешающих полную конвертацию по счетам платежного баланса. С приходом к власти Рональда Рейгана (в 80-е) данные тенденции еще более усилились. Отметим, что в 2000-е годы произошел расцвет глобализации по американскому варианту – через транснационализацию. Что дальше? В конечном итоге все идет к созданию единой сетевой мировой рыночной экономики – геоэкономике.

При этом сложилась ситуация, когда страны, компании которых не являются доминантными, не могут найти свою нишу в глобальных производственных цепочках. Необходимо понимать, что пробиваться должны не сами государства, а их хозяйствующие субъекты, так называемые внешние части национальных экономик. Однако юристы стараются не бросать на произвол судьбы – каждое правительство стремится создать для своего бизнеса максимально благоприятные ус-

ловия, позволяющие существовать в геоэкономике.

Впрочем, далеко не всем удастся решить данную задачу. Это и неудивительно. Учитывать чужие интересы никто не хочет, особенно сильные игроки. Еще в 1980 году профессор Гарвардского университета Теодор Левитт, говоря о стратегии американских компаний, заметил, что «они должны научиться действовать так, как если бы являлись мировыми на огромном рынке – игнорируя региональные и национальные различия». Жизнь показывает, что американские корпорации успешно следуют заветам известного теоретика...

ПЕРЕДЕЛ МИРА

Противоречия, которые мы видим в современном мире, обусловлены тем, что начинается новый экономический передел. Среди прочих в нем готов поучаствовать выросший Китай. Валовой национальный продукт Поднебесной уже превысил аналогичные показатели США, но амбиции Пекина простираются гораздо дальше. Также активизировались российские сырьевые корпорации, нуждающиеся в новых рынках сбыта. В данной си-

туации белорусские предприятия столкнулись с проблемой реализации среднетехнологической продукции.

В XXI веке геоэкономика все более становится объективной реальностью, существующей независимо от нашей воли и сознания. Она является продуктом эволюции государственно оформленных рыночных экономик и конечным результатом глобализации, в которой на современном этапе определяются лидеры. В традиционных отраслях они уже очертились.

Необходимо четко уяснить, что выйти с традиционными продуктами и технологиями на базе модели «догоняющего развития» не представляется возможным. Сформированы достаточно жесткие сети, в узлах которых находятся глобальные игроки, уже поделившие рынки и стригущие так называемую историческую ренту.

Реальность такова, что именно лидеры отраслей (а не правительства стран) заправляют геоэкономикой. Профессор Джеймс Глаттфельдер в работе «Сеть собственности и корпоративный контроль: картографирование

экономической власти в глобализированном мире» отмечал, что 80% мирового дохода удерживается 5–10% корпораций. Более того, 80% общего контроля за этими компаниями сосредоточено в руках лишь 0,61% держателей ценных бумаг (акционеров). Полагаем, что они не станут делиться рынками и доходами со сторонними организациями и государствами (в том числе и с Беларусью).

Единственный шанс пробиться в формируемую геоэкономику остается в инновационно-технологической сфере. Всегда появляются новые продукты и технологии, которые создают новые рынки и дают шанс молодым компаниям.

ВАЖНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

Рост ноу-хау обеспечивают инвестиции. Любопытно, что если в начале XXI века США притягивали каждый четвертый доллар мировых капиталовложений, то сегодня – лишь 18–19% таких ресурсов (рис. 2).

Впрочем, говорить о закате Америки еще слишком рано. США переориентировали потоки инвестиций в наиболее прибыльные сферы, в том числе инновационную. Стратегически верное решение позволило им получить на мировом рынке высокотехнологичного производства самую высокую долю.

РИС. 1. ВАЛОВЫЕ НАКОПЛЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, %

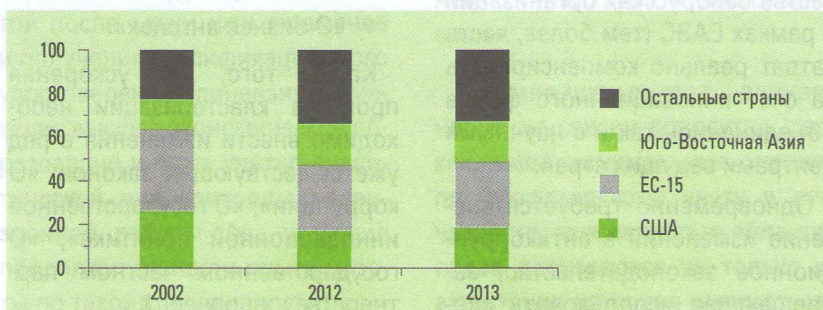
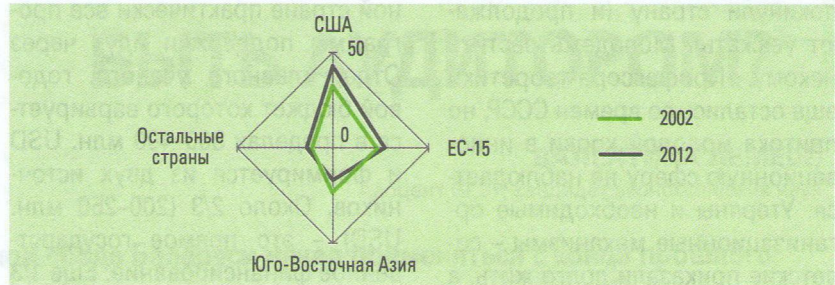


РИС. 2. ДОЛИ СТРАН И РЕГИОНОВ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ, %



Однако ситуация может измениться в ближайшее время. Если посмотреть на динамику глобальных расходов на R&D (исследования и разработки), то окажется, что за последние годы США сократили долю таких затрат с 33,9% (в 2009 году) до 29,4% (в 2013 году). В то же время страны Юго-Восточной Азии увеличили показатель с 28,9% до 36,8%.

При этом важность направления понимают все. За 1990–2013 годы объем финансирования на R&D в совокупном ВВП США увеличился с 2,25% до 2,75%, Китая – с 2,3% до 3,5%, а Южной Кореи – с 2,3% до 4,3% (почти в два раза). Неудивительно, что весь мир покупает корейские товары фирм «LG», «Samsung», «Hyundai», успешно конкурирующие с товарами американских компаний «Apple», «General Motors» и т.д.

В данном случае многие ошибочно полагают, что «подключившись» к развитым странам

(например, США), удастся получить высокие технологии. Статистика оспаривает этот тезис. Филиалы американских компаний активно представлены только в Западной Европе (ЕС-15). На базе R&D в 1998 году они вложили в еврозону 10,39 млрд. USD (в 1998 году), а в 2009 году – уже 24,16 млрд. USD. В обратную сторону на развитие инноваций поступило 16,53 млрд. USD и 30,24 млрд. USD соответственно. Как мы видим, взаимосвязь партнеров друг с другом только крепнет. Кроме того, США сотрудничают с Израилем, Японией и немного с Бразилией.

Но вот в другие регионы американские компании практически не инвестируют. Ожидать обратного немного наивно – конкурентов на свою голову растить никто не хочет.

Одновременно США пытаются собирать со всего мира квалифицированную рабочую силу. Например, в Институте теоретической физики штата Миннесота весь профессорско-преподавательский штат представлен выходцами из бывшего СССР.

СТРАТЕГИЯ БЕЛАРУСИ

Несмотря на все сложности, если Беларусь желает вырваться из порочного круга бедности и нестабильности, то должна сосредоточиться на инновационной сфере. Хотя вполне возможно, что мы уже опоздали с при-

нятием необходимых мер. Большое число научных кадров ранее покинули страну (и продолжают уезжать). Молодежь растить некому. Профессора-теоретики еще остались со времен СССР, но притока молодой крови в инновационную сферу не наблюдается. Утеряны и необходимые организационные механизмы – советские приказали долго жить, а новые не созданы. В результате потихоньку распродается «фамильное серебро» в виде старых научных разработок и в незначительных (намного меньших от необходимого) объемах привлекается китайский капитал в инновации.

Интеграция в рамках ЕАЭС дает возможность поменять модель глобализации – отказаться от транснационализации в пользу регионализации. Но возникают вполне резонные вопросы: как именно выстроить эффективную инновационную систему в рамках объединения и что делать конкретно нашей стране?

Беларуси для выработки жизненно необходимой новой модели развития требуется внесение изменений в законодательную базу. В первую очередь нуждается в корректировке Указ Президента РБ № 59 «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет государственных средств». Здесь целесообразно заложить право собственности автора на научную разработку, даже если она выполнена за счет государственных средств. Если ученый начнет получать роялти в размере 5–15% от доходов с продаж разработки, то это значительно повысит его заинтересованность в результативности своей работы и удержит таланты от переезда за границу.

В данном контексте интересен опыт Израиля. В ближневосточной стране практически все программы поддержки идут через Отдел главного ученого, годовой бюджет которого варьируется в пределах 300–400 млн. USD и формируется из двух источников. Около 2/3 (200–250 млн. USD) – это прямое государственное финансирование. Еще 1/3 (100–150 млн. USD) приходится на доходы от уже действующих проектов, с которых «состригается» 3–6% от выручки с продаж продукции успешных разработок. Аналогичное роялти предусмотрено и для самого разработчика. Данный подход позволил аккумулировать средства от удачно реализованных ноу-хау.

Кроме того, могут быть полезны подходы Израиля в стимулировании своих НИИ и университетов к более тесному сотрудничеству с исследовательскими центрами технологически развитых стран. В начале 90-х годов Кнессетом запущена программа BIRD (The Israel-United States Binational Industrial Research and Development Fund), контрагентом в которой стали США, а чуть позже – Сингапур, Канада, Великобритания и Южная Корея. Суть идеи в том, что соответствующие фонды компенсируют до 50% расходов на разработку инноваций израильских компаний в совместных проектах с иностранными партнерами. Аналогичные подходы способны доказать эффективность как при сотрудничестве белорусских организаций в рамках ЕАЭС (тем более, часть затрат реально компенсировать за счет инновационного фонда объединения), так и с научными центрами ведущих стран.

Одновременно требуется внесение изменений в антикоррупционное законодательство, запрещающее использовать спе-

циалистам результаты своих исследований в коммерческих структурах. Напротив, гораздо логичнее корректировка в сторону снижения финансирования его работы, в случае если ученый в течение двух-трех лет не имеет стартапов. Возникновение новых бизнесов (традиционно базирующихся на продукции с высокой добавленной стоимостью) – самый лучший критерий эффективности научно-исследовательской работы.

Чтобы заработала предложенная система, целесообразно появление нескольких законодательных актов:

- «О государственной поддержке технологических инноваций»;
- «О технологических сервисах кластера». Для нормального функционирования кластера необходимы венчурные компании, аутстаффинговые фирмы (предоставляющие в лизинг инженеров и ученых, младший обслуживающий персонал);
- «О научно-исследовательских университетах». Такой статус должен присваиваться университетам, ведущим большую научно-исследовательскую работу;
- «О статусе малых инновационных организаций»;
- «О краудсорсинговых платформах». Они позволят аккумулировать дополнительные финансовые средства для инновационных предприятий;
- «О бизнес-ангелах».

Кроме того, для ускорения процесса кластеризации необходимо внести изменения в ряд уже существующих законов: «О коррупции»; «О государственной инновационной политике»; «О государственном частном партнерстве» и прочее. ■